

«Transporter» in interessanter Nische

Wer eine wichtige Ware sicher und schnell von A nach B geschafft haben möchte, findet in der Firma TransportServiceChur einen idealen Partner. Firmeninhaber Franz Capaul ist aber alles andere denn ein gewöhnlicher «Transporter».

Von Hans Bärtsch

Chur. – Stundenlang könnte der Churer Transportunternehmer Franz Capaul Geschichten erzählen. Beispielsweise von jenem Industriellen auf der Lenzerheide, der ihn um 21 Uhr anruft und um eine Lösung bittet, wie ein Dokument bis zum andern Mittag nach Antwerpen geschafft werden kann. Zug und Flugzeug entfallen zu dieser Stunde, bleibt noch das Auto. Zusammen mit einer Mitarbeiterin macht sich Capaul umgehend auf den Weg. Um 10.55 Uhr nächstentags liefert Capaul das Dokument am Bestimmungsort in der belgischen Hafenstadt in der Nähe von Brüssel ab. Die Kosten von 2500 Franken für ein Dokument, das auch per Post hätte versandt werden können, sind ein Klacks angesichts der Konventionalstrafe in Millionenhöhe, die dem Geschäftsmann in Zusammenhang mit einem Schiff im Hafen von Antwerpen drohte, sollte das Originaldokument mit Unterschrift nicht rechtzeitig vor Ort sein.

Aufträge wie diese sind natürlich nicht das tägliche Brot von Franz Capaul und dessen TransportServiceChur (TSC), aber bezeichnend für die Geschäftsphilosophie des Unterneh-



Regelmässig selber am Steuer: Franz Capaul vor einem Fahrzeug seiner Firma TransportServiceChur. Bild Nadja Simmen

me und einer schweren Erkrankung der Mutter entschloss sich Franz Capaul, die Firma zu übernehmen, aber auf komplett neue Füsse zu stellen. Mit einem günstigen Occasions-Lieferwagen wickelte Capaul als Einmannbetrieb erste Aufträge ab, unter anderem Transporte von Medizinalartikeln und Patientenproben für Ärzte.

Und schon bald klopfte der weltgrösste private Express-Kurierdienst UPS (United Parcel Service) in Chur an – ob man nicht die Feinverteilung von Paketen und Dokumenten in Graubünden übernehmen könne. Die im Medizinalbereich gesammelten Erfahrungen überzeugten die UPS-Entscheidungsträger in Basel. Die Zusammenarbeit mit UPS wurde ab 2003 zum wichtigen Standbein für die im Jahr zuvor gestartete TransportServiceChur. Mit der Zunahme der Aufträge war es für Franz Capaul nicht mehr möglich, allein zu geschäften. Ein Mitarbeiter gesellte sich zum andern, mittlerweile sind es deren 25. Das Geschäft umfasst zu 70 Prozent die Aufträge fester Kunden, der Rest ist «variabel», wie sich Capaul ausdrückt. Das kann beispielsweise das rätoromanische Fernsehen sein, das eine Aufnahme nach Zürich transportiert haben möchte, oder eine Boutique in St. Moritz, die dringend auf

eine Sendung aus dem Unterland wartet für Gäste, die kurz vor der Abreise stehen.

Ein 24-Stunden-Betrieb

TransportServiceChur ist ein 24-Stunden-Betrieb, der die Ablieferung von Waren gesamtschweizerisch am Tag der Aufgabe verspricht. Dann wird ein täglicher Liniendienst Basel–Zürich–Yverdon–Graubünden inklusive St. Galler Rheintal und Liechtenstein unterhalten. Dazu kommen Extrafahrten ins Ausland wie im eingangs erwähnten Beispiel von Antwerpen. Im Heimatkanton ist TransportServiceChur mittlerweile für den gesamten Medikamententransport (Arztpraxen und Spitäler) zuständig. Entsprechend ist auch der ganze, 15 Fahrzeuge umfassende Wagenpark mit Kühlmöglichkeiten ausgestattet und zwar vom 1-Liter-Personenwagen für den Stadtverkehr bis zum 3,5-Tonner.

Es muss indes nicht immer die Strasse sein. Aus ökologischen Gründen – und weil es in etlichen Fällen auch schneller und günstiger ist – empfiehlt Capaul seinen Kunden vor allem für längere Strecken die Bahn. «TSC-Bahnsystem» nennt sich die Zusammenarbeit mit SBB und RhB. In Absprache mit den Kunden gewährleistet die TransportServiceChur

selbstredend auch die Lieferung zum bzw. vom Bahnhof. Pauschal kostet diese Dienstleistung, unabhängig der Distanz, 292 Franken.

Logistische Herausforderung

Das Transportgewerbe ist vor allem eine logistische Herausforderung, gerade in einem weitverzweigten Kanton

wie Graubünden. Mit seinen Spezialtransporten ist Capaul in einer Nische tätig. Als Kernkompetenz seines Unternehmens bezeichnet er die Feinverteilung in Graubünden. Aber generell sei es möglich, alles Gewünschte – also auch schweres Stückgut – von A nach B zu transportieren. Seit letztem Oktober beschäftigt Capaul nicht nur in Chur, sondern auch in Rümlang (Zürich) Mitarbeiter. Diese sind vor allem für Container-Entleerungen besorgt (6000 bis 8000 Sendungen pro Tag). Von dort schwärmen Fahrzeuge der TransportServiceChur dann zur Feinverteilung in ganz Graubünden aus.

Der grösste Teil der Kunden sind Firmen. Selbstverständlich sind auch Private am Empfangsschalter willkommen, der sich in den neuen, unmittelbar beim Churer Bahnhof gelegenen Büroräumlichkeiten befindet. Zusammen mit der ielog AG Projektlogistik ist die TransportServiceChur an der Gürtelstrasse 20 seit kurzem Teil einer Bürogemeinschaft. Firmeninhaber Capaul ist sich im Übrigen nicht zu schade, sich auch weiterhin selber hinter Steuer zu setzen. Er schätzt das Unterwegssein, die Möglichkeit, Leute kennen zu lernen. Und kommt so regelmässig zu wertvollen Kundenkontakten. «Viele Kunden wissen dann nicht einmal, dass ich der Chef bin.» Was dem bescheidenen Firmeninhaber (siehe Kasten) gar nicht unrecht ist.

TransportServiceChur (TSC), Gürtelstrasse 20, 7000 Chur (Telefon 081 253 02 25, Fax 081 253 02 26, E-Mail info@transportservicechur.ch, Homepage www.transportservicechur.ch).

Neuunternehmer
www.neuunternehmer.ch
DIE SÜDOSTSCHWEIZ

mens, die da lautet: «TransportServiceChur ist Ihr Partner, wenn Sie eine schnelle und massgeschneiderte Lösung für Ihren Transport suchen.» Individualität ist tatsächlich ein entscheidender Wettbewerbsvorteil in einer Branche, in der zuweilen mit harten Bandagen gekämpft wird.

Auf neue Füsse gestellt

Anfangen hat es für den gelernten Automechaniker Capaul mit dem Transportgeschäft seiner Mutter, die im Raum Ostschweiz exklusiv Aufträge für Migros/Kodak ausführte. Mit dem Aufkommen der Digitalfotogra-

Ein sozialer Arbeitgeber

Wenn Franz Capaul von der TransportServiceChur spricht, tut er dies oft in Wir-Form, obwohl es sich um eine Einzelfirma handelt, für die er allein verantwortlich ist. Capaul begründet dies mit Bescheidenheit und dem Wissen darum, dass es ohne Mitarbeiter nicht geht. «Ohne sie geht gar nichts», sagt er. Und meint dies nicht als Floskel wie viele andere Firmenchefs.

Aus einem weiteren Grund ist Capaul kein ganz alltäglicher Vorgesetzter: Er hat Leute mit einem geistigen und/oder physischen Handicap in die Firma integriert. Das sei zwar nicht immer einfach – weder für die andern Mitarbeiter noch die Kunden und auch nicht für ihn selbst. «Man muss sich viel Zeit neh-

men mit Erklären. Und bemühen, sich möglichst einfach auszudrücken.» Capauls Erkenntnis ist, dass es funktioniert. Seine soziale Ader rührt von einem Fall von Schwerstbehinderung in seiner Familie her, wie er der «Südostschweiz am Sonntag» erzählt.

Auch anderweitig ist Capaul um seine Mitarbeiter besorgt – sei das im Bereich Weiterbildung (z.B. Fahrstunden), Ernährungsberatung oder bei Versicherungsfragen. «Man braucht zufriedene und aufgestellte Mitarbeiter», sagt Capaul, der die eigene Fortbildung ebenfalls nicht vernachlässigt. Er absolviert zurzeit die SIU-Unternehmerschulung am Zentrum für berufliche Weiterbildung in Chur. (hb)

Die Kunden «schöner machen»

«Wir bauen Türme» ist das Motto von cosi + tscholl marketing. Die Churer Firma ist eine weitere erwähnenswerte Neuunternehmung aus dem Raum Südostschweiz.



«Wir bauen Türme»: Romano Cosi (links) und Marco Tscholl sind seit zwei Jahren selbständig tätig.

Chur. – «Wir waren selbst Kunden von Werbeagenturen und wissen, was aus Kundensicht wichtig ist. Wir fühlen wie Werber und denken wie Unternehmer», sagen die beiden Inhaber der 2005 gegründeten Kollektivgesellschaft cosi + tscholl marketing, Romano Cosi und Marco Tscholl. Die beiden halten nicht viel von teuren Strohfeuern. Deshalb unterstützen sie ihre Kunden dabei, «kurzfristig effektvolle», vor allem aber «langfristig nachhaltige» Werbekonzepte zu entwickeln und umzusetzen. «Auf diese Weise erhöhen wir kontinuierlich die Bekanntheit unserer Kunden und stärken ihr Image. Wir bauen Türme.»

Letzteres, das Türmebauern, haben Cosi und Tscholl zum Motto ihrer Un-

ternehmung gemacht. Es ist für sie das Synonym dafür, Unternehmen stark und einzigartig zu positionieren und deren Marketing-Budgets effizient einzusetzen. In den ersten zwei Ge-

schäftsjahren haben cosi + tscholl marketing für rund 50 Kunden Türme gebaut, sprich Marketingstrategien erarbeitet, Corporate Designs entwickelt, Kampagnen und Events umgesetzt. «Wir meinen, das Meiste ist uns gelungen und hat unsere Kunden schöner gemacht und weitergebracht», so Cosi und Tscholl voller Stolz.

Zu ihren Kunden zählen die Firmeninhaber Unternehmen jeder Grösse, Verbände, Parteien – grundsätzlich alle, die starke Kommunikation suchen. Zu den Zukunftsaussichten sagen Cosi und Tscholl: «Wir haben gerade mal angefangen und haben noch viel vor. Unsere Marketingkompetenz hilft uns, neue Geschäftsfelder zu entwickeln und sie mit Konzept und Konsequenz anzugehen.» Eine Referenzliste findet sich auf der Homepage der Churer Firma, die zurzeit vier Mitarbeiter zählt. (hb)

cosi + tscholl marketing, Casinoplatz 7, 7000 Chur, Telefon 081 253 11 88, Fax 081 253 11 33, E-Mail mail@cosi-tscholl.ch, Homepage www.cosi-tscholl.ch.

Die Partner zum Erfolg

Der «Neuunternehmer des Monats» wird zum «Neuunternehmer». Vorgestellt werden bemerkenswerte junge Bündner Firmen künftig in der «Südostschweiz am Sonntag».

Chur. – Das Projekt «Neuunternehmer» ist im Jahr 2000 vom Basler Unternehmensberater Hanspeter Weibel ins Leben gerufen worden. Mit Leitmedien in verschiedenen Regionen (u.a. im Raum Basel der «Basler Zeitung» oder in der Innerschweiz der «Neuen Luzerner Zeitung») sind in den letzten Jahren etliche Jungunternehmer positiv ins Licht der Öffentlichkeit gestellt worden. Desgleichen in der «Südostschweiz». Anfänglich geschah das noch (fast) im Monatsrhythmus, weshalb die jeweiligen Veröffentlichungen auch mit «Neuunternehmer des Monats» bezeichnet wurden. Weil die Zahl der porträtierten Firmen rückläufig war und sich Sponsoren vom Projekt zurückzogen, wurde es während der letzten Monate ruhig um dieses Projekt. Ganz versiegt

ist das Interesse aber vor allem seitens von jungen Klein- und Mittelunternehmen nie.

Aus diesem Grund lässt die «Südostschweiz» das Projekt «Neuunternehmer» wieder aufleben. Künftig in der «Südostschweiz am Sonntag» und nicht mehr monatlich, sondern nach Bedarf bzw. «Andrang» bei den Bewerbungen. Wie kann ein interessierter junger Unternehmer mitmachen? Mit einem interessanten Geschäftsmodell, sprich einem innovativen Marktangebot und folgenden Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen:

- Firmensitz in Graubünden,
- Gründung innerhalb der letzten fünf Jahre,
- Eintrag im Handelsregister.

Information und Anmeldung im Internet unter www.neuunternehmer.ch. Per Post an: Weibel Consult, Stichwort «Neuunternehmer», Sichelweg 36, 4103 Bottmingen. Die Beurteilung der Bewerbungen erfolgt durch einen prominent besetzten Beirat aus Unternehmern und Verbandsvertretern aus Graubünden. (hb)